



三年实现高质量转型,云南能投加快打造“大能源”产业上市平台

2016年8月,资源大省云南的上市公司“云南盐化”更名为“云南能投”(证券代码 002053)。三年过去,这家国企运用资本平台,顺应国家能源改革方向,探索新的投资模式及盈利模式,加速自身的战略转型和市场导向发展,取得显著成效。

云南能投实际控制人为云南省国资委(持有公司48.04%股份),控股股东云南能投集团有限公司(简称“能投集团”)是云南首批5家混合所有制改革的省属企业之一,现已定位为国家能源领域具有优势竞争力的跨国集团。云南能投作为能投集团唯一控股的上市公司平台,2016年来加快打造云南省“大能源”产业的上市平台,从2019年开始又引入优质风电资产,开启新一轮清洁能源升级之路。

据业绩预告,重组完成后新能源板块四家风电公司上半年利润纳入公司合并报表,云南能投预计2019年上半年归母净利润同比增长178.44%~226.79%,同时公司各项业绩指标将创历史最佳,开启双主业高质量发展的新格局。

改革篇

国家自2017年正式实施盐业体制改革,云南省自2016年开始实施电力市场化改革,云南能投积极应对所处业务领域全面改革的步伐,率先通过多轮重组与调整,实现机制体制创新和市场化转型,增强公司盈利能力和抗风险能力,提升公司价值。

1.从盐业、天然气到清洁能源,不断革新使命

云南能投前身为2006年在深圳证券交易所上市的“云南盐化”,主要从事省内盐业生产销售,市场空间及利润空间都十分有限。筹划转型开始于2015年12月,能投集团接棒轻纺集团成为其控股股东,2016年8月将上市公司名称变更为“云南能源投资股份有限公司”,新注入的天然气管网建设及销售业务由云南省天然气有限公司(简称“天然气公司”)承担,并将盐业务相关资产置入新设全资子公司云南省盐业有限公司(简称“盐业公司”),打好“盐”和“天然气”这两张好牌,实现双引擎驱动。

在2015~2016年的重组中,能投集团拟通过上市平台,进一步深化国企改革,促进混合所有制经济发展,强化资本运作能力,全面提高企业资产的质量与效益,加快云南省能源产业发展建设,云南能投也由此打开了创新发展的新格局:在盐业领域,有意通过资本运作延伸“盐+”产业链条,参与行业内重组并购;在能源领域,将根据市场情况,适时通过并购、自建等方式进入光伏电站、水电站等清洁能源的建设和运营领域。

2018年是云南能投改革发展进程中不寻常的一年。1月,云南省国资委宣布正在推动包括能投集团在内的5户企业集团层面的混合所有制改革工作。与此同时,云南能投提出坚持“全面改革发展、全面提质增效”的工作要求,全面推进“盐+清洁能源”双主业平台建设,夯实生产基础,巩固省

内市场。

2018年12月,云南能投经过多轮调整的交易方案最终发布,此次重组拟以发行股份的方式购买能投集团旗下新能源公司持有的马龙公司100%股权、大姚公司100%股权、会泽公司100%股权以及泸西公司70%股权,标的主营业务为陆上风力发电的项目开发、建设及运营。12月27日,重组事项获证监会并购重组委无条件通过。

2019年3月,云南能投完成重组资产交割,快速进入风电运营领域,实现在清洁能源领域内的进一步拓展,建立新的盈利增长点、增强能源业务比重。上市公司未来将根据市场情况,适时通过自建、并购等方式进一步增加清洁能源业务的规模,提高业务板块的持续盈利能力。

从云南的省级盐业发展平台,到兼营省级天然气发展平台,再升级为“盐+清洁能源”上市平台,公司不仅是要创造经济效益,还要承担社会责任。公司不仅充分发挥了主渠道作用,全面落实食盐质量和供应安全工作,保障边疆地区经济实惠加碘精制食用盐的供应。另一方面公司还通过天然气管网的建设,推进“气化云南”的建设,通过清洁能源业务布局的延伸发展,让生活环境更加美好。

公司完成战略转型3年来,主营业务结构发生了多次重大变化,但改革目标始终坚定。公司在能投集团深化国企改革的前提下,正逐步完善“盐+清洁能源”双主业格局。此外,云南能投近年还探索了跨区域整合等措施,取得了宝贵的经验,将提升资本运作水平,提高项目运作质量。

2.提高治理水平,规模稳增回馈股东

云南能投目前形成了符合现代化公司治理要求的科学有效的职权分工和制衡体系,坚决维护股东特别是中小股东的合法权益。2019年3月重组完成后,根据业务及组织架构进一步完善了股东大会、董事会、监事会制度,形成权责分明、有效制衡、科学决策、风险防范、协调运作的公司治理结构。并且建立了科学的人才评价体系,形成“考核一激励一反馈一纠偏”的良性循环,有力保障了公司各项转型改革举措落地。

2016年受注入资产影响,公司净利润达到2.70亿元,同比大幅增长163.46%。随着业务快速发展,为建立长效的激励机制,充分调动员工工作的积极性和创造性,实现企业的长远发展与员工利益的有机结合,云南能投推出员工持股计划。参加第一期员工持股计划的人员范围为公司及公司全资、控股子公司的科研人员、经营管理人员和业务骨干,持股计划实施后,截至2018年7月24日完成股票购买,累计买入402.42万股,占公司总股本的0.721%,股票锁定期3年。这对于吸引和保留优秀管理人才和业务骨干,进一步增强员工的凝聚力和公司的发展活力有着重要意义。

云南能投持续深化市场化改革转型,在总体统筹的基础上,加强对各经营主体赋能,推进各经营主体自主经

营,强化业绩评价与考核,激发各经营主体活力,提高各经营主体的市场竞争能力,适应了公司近年来组迅速扩张的资产规模和经营规模。(见附图一)

公司上市以来累计分红10次,累计分红金额为3.36亿元,其中2015年以来每年都坚持现金分红,积极回报投资者。2019年3月云南能投完成重组后宣布将进一步完善利润分配制度,努力提升股东回报水平。

2019年一季度财务数据显示,云南能投实现了营收和利润双双高速增长,基本每股收益达0.18元/股,与去年同期相比增长了170.57%,盈利能力显著提升。公司预计2019年上半年净利润16700万元至19600万元,增长幅度为178.44%至226.79%。另据公司年报,2019年预计实现营业收入34.48亿元,其中盐业公司、天然气公司和四家风力发电公司预计分别达到18.03亿元、12.01亿元和4.44亿元规模。

2019年7月31日,云南能投董事会选举谢一华先生为公司董事长。谢一华先生同时还担任能投集团总裁、副董事长,体现出能投集团对云南能投这一上市平台的高度重视,在新的领导班子带领下进一步提升公司治理水平和盈利能力。

3.创新模式深化内部改革,确保财务稳健

2019年,云南能投在经营计划中指出,将积极深化战略转型,创新商业模式和管理方式,不断强化优势区域的竞争力。同时,通过大力引进和培养适合公司业态发展的各类管理人才,逐步提升公司对新业态、新模式的综合运营管理能力。

“PE+上市公司”模式就是云南能投的有益探索。公司5月23日公告表示,能投集团拟作为有限合伙人认购产业并购基金——宁波裕尚投资合伙企业29.4亿元的募集资金。该合伙企业拟募集资金总额60.01亿元,并通过其设立的SPV公司上海裕耀新能源平台进行投资,产业并购基金所投资的有潜力的项目在进行管理和运营后,在经营良好的情况下,有利于公司获得并购机会,实现公司稳健发展。

先通过并购基金收购的标的,再等到孵化成熟后注入上市公司,可大大降低并购风险,已是诸多上市公司采用的创新业务发展模式。云南能投及能投集团引进这一模式是为了充分调动社会资本和产业资源,借助并购基金的资本实力及外部机构的专业能力,充分发挥各自优势,对新能源、环保能源、新材料等战略新兴产业板块相关的有潜力的项目进行投资并购,聚焦主业高质量发展。

2019年云南能投将继续加快结构调整,推进公司稳定发展。全面深化内部改革,核定各层级管控界面和核决权限,增强生产经营单位自主权和主动性,进一步提升管理效率和效益。在今年一季度业绩良好增势下,公司毛利率达到60.63%,去年同期为50.38%,盈利水平大幅改善;同时本期净资产收益率3.61%,销售利润率28.21%,均比上年同期大幅提高,显示出企业经营效益显著提高。公司本期速动比率1.53,已获利息倍数9.15,显示出公司在债务管理上取

得的成果,偿债能力维持稳定,偿还流动负债具有较好保障,为公司实现全年目标和接下来快速发展奠定了良好的财务基础。

4.加大品牌建设,多领域参与市场竞争

云南能投2018年47.84%的营业收入来自食品,即食盐产品。多年来,依托云南独有的地理环境优势,公司旗下盐业公司打造了多项纯天然、无污染食盐、日化盐系列产品,促进了云南经济效益、社会效益、生态效益的同步提升。自2017年国务院《盐业体制改革方案》正式实施以来,公司以市场化运作为导向,不断推进营销体系市场化改革转型,提升销售终端服务和市场掌控能力。

盐业公司对公司产品进行多品牌战略的打造,不断完善和丰富产品线,并构建营销网络,截至2018年末已建立旗舰店52家,形象店541家,跑量店1721家,铺货店9579家,累计建店11893家,探索和总结渠道建设维护、产品结构优化、品牌推广和宣传促销等工作经验,建立可复制、推广的营销模式,扎实推进市场营销工作。公司还通过与沃尔玛、家乐福、供销大集等大型连锁商超、物流企业深化合作,对全国食盐销售渠道进行全面布局,为拓展省外市场奠定基础。

云南省还是国家发改委批复的国内首批电力体制改革综合试点省。2019年3月,云南能投拓展至新能源领域,一举突破在技术、行业、渠道等方面的局限。在清洁能源日益受到政府和社会重视的今天,公司充分看好新能源的开发和运营业务,通过本次交易快速进入到风力发电领域,获取风电开发及运营的经验。

公司的品牌实力也显示在现金流量上:2019年一季度销售现金比率5.93%,去年同期为-0.67%,这显示公司销售扭转了垫款模式,成为公司市场化发展进入新的阶段。云南能投还将在盐业、能源、电力等领域继续坚定不移推进和深化市场化改革。

资源篇

云南能投近年来取得的改革发展成果,不仅依托了云南区位及资源优势,也充分利用自身上市公司与两个省级平台资源。公司在大力发展盐与天然气业务的同时积极拓展清洁能源业务,布局新业务、新领域、新行业、新区域,提升资本运作能力,并通过资源整合与环境保护,兼顾了经济效益与社会效益。

1.结合云南优势资源和区位优势,参与“一带一路”

在盐业板块,云南省氯化钠(NaCl)保有储量位居全国第三,公司拥有云南省盐资源储量最大、生产成本最优的四个盐矿——昆明盐矿、一平浪盐矿、乔后盐矿和普洱制盐分公司,盐矿品质优良、矿床厚、矿层含盐率高、盐层品位高,拥有较强的资源优势和生产成本优势。盐业公司是省内最大的盐业企业,井矿盐制盐生产能力在行业内名列前茅,也是云南唯一具有食盐生产和省级批发许可证的企业,具有较强的综合优势。

在天然气板块,云南能投上游气源稳定,旗下天然气公司气源主要来自中缅管道,并获得中石油西南管道分公司给予的云南省内支线项目管道开口便利和气源支持。天然气公司目前在昆明、昭通、曲靖、红河等多个州市以及滇中产业新区重点开展了18条天然气支(专)线管道项目,3个应急气源储备中心项目和1个CNG母站项目。

对于上述两业务板块,国内工业用盐下游行业景气度较高,云南省天然气利用程度较低,相关领域未来发展潜力巨大。云南能投不断优化生产组织,重视运行控制,推进盐产业和天然气项目建设的优化升级。

其中,随着天然气市场的不断成熟和扩大以及新市场的拓展,公司天然气业务将呈现增长趋势,经营效益将稳步提升。2018年公司天然气业务实现营收2.35亿元,同比增长35.82%,毛利率提高14.08%。云南能投在2019年一季度报中还表示,随着“一带一路”国家战略的实施及南亚、东南亚社会经济发展,市场机遇将逐步显现,盐业公司在努力做好

附图二

云南能投2018年重大资产重组标的资产业绩承诺					
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
承诺净利润	1,515.46	11,813.35	13,753.11	14,222.86	14,527.11
扣除非经常性损益后实现的归属于母公司所有者的净利润	7,280.20	12,411.72	/	/	/
两年累积	19,692.01	/	/	/	/
两年累积完成率	101.25%	/	/	/	/

数据×源:公司公告,恒新投资

本省市场与全国市场的同时,紧抓云南的区位优势,加强南亚东南亚的机会性发展。

受特殊的地形影响,云南省的风能资源丰富,全省已探明风能资源技术可开发保有量为3630万千瓦。例如公司旗下马龙公司运营的风电场,位于云南省曲靖市风能资源丰富区,具有较好的开发价值。云南能投收购的四家标的公司已掌控的风电资源约80万千瓦,截至2018年9月30日已建成7个成熟运营风力发电场并上网发电,总装机容量容量37万千瓦。

根据公司战略规划,四家标的公司的远景风电装机规模将超过140万千瓦,未来占云南省风电装机容量比例将不低于10%,逐渐具备规模优势,在云南省风电行业中处于领先地位。

2018年以来,云南能投按照“守住云南、立足西南、面向全国、辐射南亚东南亚”的战略目标,积极开拓省外市场,深耕省内市场。面对激烈的市场竞争,公司将发挥资源优势,加强产品布局、品牌建设,提高技术创新能力,充分利用云南省特有的资源优势开发新产品,使公司产品功能化、系列化、多样化的产品,提升产品的附加值。

2.股东优质资源注入,发挥资本平台优势

能投集团是云南省最年轻、发展最快的省属国有企业,也是其中唯一一家主体长期信用为AAA评级(最高级)的企业。能投集团旗下布局目前主要有清洁能源、配售电、盐业、天然气、能源产业发展服务等五大板块。2019年开始,能投集团在资本市场布局加快,先后获得云南省国资委划转的中国铜业15.1%股权,溢价收购ST云维23.61%股份。

目前能投集团旗下风电业务借助云南能投的资本市场优势谋求进一步发展,云南能投也把握自身发展的有利时机,加快业务发展。此次完成收购的四家标的公司在2017年、2018年合计实现扣非归母净利润分别为728.29万元、12422.20万元,累积完成了业绩承诺,接下来的2019年~2021年将继续履行承诺,保持业绩增长。(见附图二)

值得注意的是,云南能投在此次重组风电项目过程中,还托管了能投集团旗下云南省电力投资有限公司、云南能投中小水电投资有限公司等5家境内从事电力业务的公司。能投集团承诺,在该等被托管公司业务正常经营、扣非后净利润为正且2年内能够持续盈利,具备注入上市公司条件的1年内启动将上述被托管公司对应股权转让给上市公司的程序。

云南能投作为云南能投集团旗下目前唯一的上市公司平台,在集团发展中肩负重任,更多优质资产逐步注入上市公司平台可期。除了认购上市公司增发股份外,能投集团已通过多种措施巩固控股股东地位,例如2018年2月要约收购公司4380.43万股股份,持股数量增至2.41亿股,占公司股份总数的43.12%,显示出对公司发展的强烈信心。

2019年4月,云南能投总经理马策在与投资者交流时表示,公司将围绕业务范围进行广泛和深度的资本运作,同时产融结合发展,发挥融资成本优势,运用资本运作平台,强化盐及非盐产业上下游布局的资产证券化,提升资本运作能力,探索新的投资模式以及盈利模式,加速自身的战略转型和市场导向发展,助推公司实现跨越式发展。

3.科技支撑,保护资源环境,实现持续发展

在盐业板块,公司以目前国际上先进的制盐生产技术为节能减排做出贡献。公司精制盐主要生产装置采用盐硝联产真空制盐——五效蒸发工艺技术,

具有提高资源利用效率、节约能源、减少排放等特点。公司技术中心已被认定为“云南省省级企业技术中心”,致力于加强研发力度,提高技术创新能力,以满足消费者多层次、差异化的市场需求,增强技术创新和核心竞争力,实现公司的可持续发展。

公司2016年初入天然气领域以来大力推广利用天然气,既能有效促进云南能源结构调整,缓解近年来煤炭供应紧张的局面,增加新的经济增长点,满足人民对清洁、便利能源的需求,又能有效减轻大气污染,改善空气质量,促进节能减排,形成优质生态环境。公司2019年新增的风电业务,在风力发电的过程中不会产生气体、液体、固体或其他污染物,还通过研发积极推动技术进步,例如对叶片进行增效改造,以提升风机运行效率和发电量,凸显风电的经济性。

2018年盐业公司重点做好昆明盐矿、普洱制盐提质增效项目、煤改气项目及食品溯源信息系统项目建设。公司推动提质增效项目有利于不断提升全生产线智能化水平,提高品质集中管控水平,保证食品安全,同时有利于进一步降低人力成本,节能降耗、降本增效。

能投集团董事长段文泉2019年表示,云南省提出打造世界一流“绿色能源”,统筹绿色能源开发、就地消纳和全产业链发展,发挥云南清洁能源优势,到2020年能源产业将成为云南第一支柱产业,能源经济增加值超1400亿元。当前云南能投盐和清洁能源双主业共同发展,不仅有利于为未来业绩的持续增长提供保障,也将提升公司的资产质量和持续经营能力,为公司快速健康发展创造有利条件。

4.资源整合加快项目落地,不断培育新增长点

风电运营具有经营稳定性高、现金流良好等优点,2019年开始,风力发电运营业务将成为云南能投新的盈利增长点,公司不断获取新能源运营的管理经验,也将为未来在清洁能源领域内的进一步拓展奠定了坚实基础。目前云南能投主营业务结构由风电、天然气、盐业三大业务板块组成,形成业绩释放的梯队效应,分别为上市公司提供短期、中期、长期的增长动能。

随着投资力度加大、项目建设加快,创新业务持续落地。季报数据显示,截至2019年3月末,公司在建工程较年初增加43.40%,主要原因是天然气公司支线管道项目、昆明盐矿提质增效项目等投资增加。

以旗下天然气公司为抓手,公司着力改变全省天然气产业投资动力不足、管网建设进度缓慢的局面,撬动社会各方资源形成全省天然气输配投资开发建设的力量。2018年支线管道建设取得了较大成就,富长支线(富民段)已建成通气投入运营,增加了管道气量下载及销售。玉溪-普洱天然气支线管道一期工程(压溪-峨山-化念)、昭通支线天然气管道工程项目一期(曲靖分输站-宣威分输站)、禄脬-易门天然气支线管道相继实现和中缅管道接轨,其余项目建设稳步推进;同时建设天然气生产调度中心,统一协调调度场站、管线及RTU阀室等的生产运营,提高数字化管理水平,确保管线安全运营。

2019年一季度,云南能投营业收入与净利润增长率分别为10.95%、24.32%,重拾升势,全年业绩有望实现历史性突破,此前培育的业务成长潜力得到释放。上市公司将加强业务整合,贯彻公司整体发展战略,充分利用自身的平台优势、资金优势、品牌优势以及规范化管理机制,充分发挥标的公司已有的经营管理经验,积极支持标的公司风电业务的持续健康发展,把上市公司风电运营以及清洁能源业务板块做大做强,从而实现经营业绩的提升,为实现云南省“能源兴滇、产业强省”的绿色能源战略做出贡献。(CIS)

附图一

